



Vendedores de emociones

Cristina Castillo

ISBN: **9788417277000**

Editorial: **LID Editorial**

Colección: **Acción Empresarial**

Idioma: **Español**

Páginas: **175**

Encuadernación: **Rústica**

Formato: **15x22 cm**

PVP papel: **19,90 euros**

PVP e-book: **11,99 euros**



[#VendedoresDeEmociones](#)

La obra

¿Qué necesitan las personas que trabajan en una tienda? A buen seguro algunas contestaciones serían tener un mejor horario, un mayor sueldo, un mejor jefe o una mejor empresa que sea capaz de reconocer y valorar lo que somos y lo que hacemos. Sin embargo, tal y como explica **Cristina Castillo**, la respuesta es otra: «A lo largo de mi experiencia y paso por tienda y de cómo en esos años me he ido comportando y sintiendo, me doy cuenta de lo necesario que es empezar a creer en nosotros y es, únicamente desde ahí, donde todo puede comenzar a ser diferente. A partir del valor que seas capaz de darte, los demás, clientes, compañeros de empresa, darán también un valor diferente a tu trabajo. **El retail necesita de profesionales capaces de creer en ellos mismos y de recordarse que sin su trabajo no hay negocio posible**», explica.

Este libro tiene como objetivo recordarte que, si quieres un **cambio** y **vivir tu profesión** de otra manera, deberás tomar conciencia de lo importante que eres **para ti** y **para tu empresa**, y ponerte a entrenar para que, si lo deseas, ese **cambio** se produzca.

La autora

Cristina Castillo



Es licenciada en Derecho por la **Universidad Complutense de Madrid**. Ha dedicado toda su carrera profesional al *retail*. Además es **coach** y experta en **comunicación no verbal** por el Instituto de Humanidades y Negocios de Madrid (Hune) y en colaboración con la Universidad de Alcalá de Henares; en **comunicación no violenta**, por el Instituto de Comunicación no violenta de Madrid, y en **inteligencia emocional** por la Universidad Rey Juan Carlos de Madrid.

¿Para qué sirve la inteligencia emocional?

La **inteligencia emocional** es la herramienta que vamos a utilizar para ayudarnos a mejorar nuestro cómo y, en definitiva, para ser mejores **profesionales**. En ella vamos a encontrar un marco tangible en el que movernos y, dentro de él, las **habilidades** que necesitamos para sentirnos mejor en nuestro entorno de trabajo y por extensión en nuestra vida en general.

Algunas de sus aplicaciones:

- ✓ Para que te conozcas mejor y puedas sacar no solo tu mejor cara profesional, sino también la personal.
- ✓ Para que cuanto más te conozcas, más puedas aumentar tu confianza y puedas quererte más. Esa hará que te sientas más seguro para afrontar los retos que se te planteen y más auténtico a la hora de relacionarte con tus compañeros.
- ✓ Para que puedas controlar tus estados de ánimo, esos que nos afectan en nuestro día a día y que repercuten en la relación que tenemos con nosotros mismo, con nuestros compañeros de equipo y colaboradores, y con nuestros clientes.
- ✓ Para que tengas una mejor actitud. Ello influirá en tu rendimiento en tienda y hará que te sientas útil y que percibas que tu labor diaria tiene sentido.
- ✓ Para que crezcas como vendedor y director de tienda y para que seas capaz de diferenciarte de los demás no por el producto que vendes o por la marca para la que trabajas, sino por la huella que generas en los demás.
- ✓ Para que tu motivación esté siempre dispuesta a trabajar a tu favor.
- ✓ Para que tu empresa esté orgullosa de contar contigo y seas para ella pieza clave en su buen funcionamiento.

Índice

Prólogo de Jesús Vidal

Agradecimientos

Introducción

1. Situación del retail y punto de partida

2. Advertencia: el miedo al cambio

3. ¿Por dónde empezamos?

4. Vendedores que emocionan

5. Responsabilidad, utilidad y pertenencia

6. Inteligencia emocional: ¿para qué?

7. Mi relación conmigo. Habilidades intrapersonales

8. Yo, vendedor: mi relación conmigo

9. ¿Para qué trabajas en lo que trabajas?

10. Valores y creencias

11. Mi relación contigo. Habilidades interpersonales

12. Levando anclas

Bibliografía

Con la colaboración de:

vidal & Vidal

Para más información: laura.diez@lideditorial.com /
jesus.luceron@lideditorial.com

